



Κυπριακή Εταιρεία Ανάπτυξης Διοίκησης Επιχειρήσεων

Εκπαιδευτικό Σεμινάριο με Θέμα: «ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ» 15-16 Μαρτίου 2010, Ξενοδοχείο «Classic Hotel», Λευκωσία

Τελευταία
Ημέρα Δήλωσης
Συμμετοχής:
Τετάρτη,
10 Μαρτίου
2010

ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Γιατί να δεχτείς "όχι" για απάντηση; Οι επιτυχημένοι άνθρωποι δεν το κάνουν! Παίρνουν αυτό που θέλουν με το να διαπραγματεύονται καλύτερες συμφωνίες και για τα δύο μέρη! Ένα μαθητοκεντρικό σεμινάριο εργαστηριακής μορφής για «Τεχνικές Διαπραγματεύσεων» με απαλλαγή του άγχους, την αποτελεσματική χρήση του ευάγχους στη βασική αρχή του κερδίζω/ κερδίζεις (WIN/WIN), υποστηριζόμενο από την θεωρία της συναλλακτικής ανάλυσης.

ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

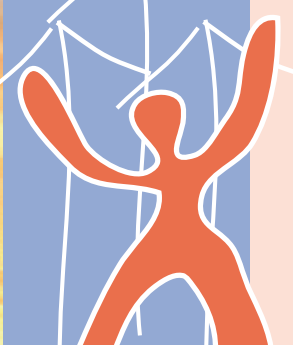
Να μπορούν οι συμμετέχοντες:

- Να αναγνωρίζουν τις διάφορες μορφές διαπραγματεύσεων.
- Να χρησιμοποιούν την κατάλληλη μορφή «ευάγχους» (stress) για διαπραγματεύσεις.
- Να αποφεύγουν την καταστροφική επίθεση του «δυσάγχους» (distress).
- Να χρησιμοποιούν τις διάφορες μορφές λεκτικής, μη λεκτικής και συναλλακτικής επικοινωνίας.
- Να αναγνωρίζουν και να χρησιμοποιούν τις σχετικές τεχνικές διαπραγματεύσεων για να πετύχουν τους στόχους τους.
- Να μεταφέρουν στην εργασιακή τους ζωή τις γνώσεις που θα αποκτήσουν από το Σεμινάριο.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΓΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε ανωτάτα, διευθυντικά και μεσοδιευθυντικά στελέχη επιχειρήσεων που εμπειρικά και στα πλαίσια των καθηκόντων τους διαπραγματεύονται με πελάτες, προμηθευτές, συναδέλφους και ενδιαφέρονται να κατανοήσουν τα βασικά δομικά συστατικά που συνθέτουν μια αποτελεσματική διαπραγμάτευση.





Κυπριακή Εταιρεία Ανάπτυξης Διοίκησης Επιχειρήσεων

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ

Ο Αλέξιος Βαρελάς είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων σε θέματα Ανθρώπινου Δυναμικού, Project Manager, Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων και Οργανισμών, Εισηγητής Σεμιναρίων και Workshops στα εξής θέματα: Πωλήσεις, Πώληση της Σχέσης, Coaching Πωλητών, Ανθρώπινο Δυναμικό, Επικοινωνία, Ηγεσία, Management Basic & Strategic, Φροντίδα Πελατών, CRM, Διαχείριση της Γνώσης, Διαχείριση του Χρόνου και του Άγχους, Συναισθηματική Νοημοσύνη, Αξιολόγηση της απόδοσης εργαζομένων, Επικοινωνίας & Feedback Εκπαίδευση Εκπαιδευτών, κλπ.

Συνεργάζεται με αρκετούς φορείς εκπαίδευσης και επιμόρφωσης και διδάσκει στα μεταπτυχιακά τμήματα της ΕΕΔΕ (Ελληνική Εταιρεία Διοίκησης Επιχειρήσεων), έχει διδακτική εμπειρία στην Ελλάδα και το εξωτερικό: Κύπρος, Ρουμανία, Σαουδική Αραβία, Αίγυπτο, Εμιράτα κλπ.

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέγεθος Επιχείρησης/ Οργανισμού	Δικαίωμα Συμμετοχής + Φ.Π.Α	Μείον Χορηγία ΑνΑΔ	Καταβλητέο Ποσό από Επιχείρηση/ Οργανισμό ανά άτομο
Μικρές Επιχειρήσεις (μέχρι 50 άτομα)	€400+€60 (ΦΠΑ)= €460	€266	€194
Μεσαίες Επιχειρήσεις (50 μέχρι 250 άτομα)	€400+€60 (ΦΠΑ)= €460	€266	€194
Μεγάλες Επιχειρήσεις (άνω των 250 ατόμων)	€400+€60 (ΦΠΑ)= €460	€240	€220

* Το Πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Για πληροφορίες και επικοινωνία παρακαλούμε να απευθύνεστε στα Γραφεία της ΚΕΑΔΕ, κα Μαρία Γεωργίου.

Λεωφ. Γρίβα Διγενή 30, 2ος όροφος, Τ.Θ. 21657, 1511, Λευκωσία
Τ. 22410178, Φ. 22410179

Email: keade@oeb.org.cy Website: www.keade.org.cy

Το σεμινάριο μπορεί να διεξαχθεί ενδοεπιχειρησιακά προσαρμοσμένο στις ιδιαίτερες ανάγκες της επιχείρησης ή του οργανισμού σας.





Κυπριακή Εταιρεία Ανάπτυξης Διοίκησης Επιχειρήσεων

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

1η Ημέρα

08:30-10:00

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

- Εισαγωγή στην επικοινωνία με τον διαπραγματευτή
- Δύσαγχος και εύαγχος στην επικοινωνία
- Μη λεκτική επικοινωνία, πως προδίδουμε τον αγχωμένο εαυτόν μας

10:00-10:15 **ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ**

10:15 – 12:30

- Προφορική επικοινωνία
- Σωστή χρήση της στάσης και του λόγου
- Ψυχολογία του αγχωμένου συνδιαπραγματευόμενου

12:30 -13:30 **ΓΕΥΜΑ**

13:30 – 15:45

- Δομική Ανάλυση
- Συναλλακτική ανάλυση : Ποιος είσαι ;
- Αγχωτικός γονιός, Αγχωμένο παιδί ή «απαγχωμένος» ενήλικας ;
- Αγχωτικός γονιός, Αγχωμένο παιδί ή «απαγχωμένος» ενήλικας ;

15:45 -16:00 **ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ**

16:00 – 17:00

- Συναλλακτική επικοινωνία
- Το σύστημα «ΠΡΟΔΙΑΘΕΣΗ», στις διαπραγματεύσεις
- Άσκηση παζαρέματος : Ανίγματα

2η Ημέρα

08:30-10:00

ΤΕΧΝΗ & ΤΕΧΝΙΚΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

- Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις: Εισαγωγή, Προσδιορισμός και μέθοδος, ΠΡΟ.ΔΙΑ.ΘΕ.ΣΥ για Διαπραγματεύσεις, Ο παράγων «Ξ».
- Προετοιμασία στις διαπραγματεύσεις, τα δώδεκα κύρια σημεία

10:00-10:15 **ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ**

10:15 – 12:30

- Βασικά χαρακτηριστικά του διαπραγματευτή: Καθορισμός στόχων, Τακτική επίτευξης στόχων, Αυτοέλεγχος και πειθαρχία, Παγίδες.
- Αρχές διαπραγματεύσεων
- Τακτικές Διαπραγμάτευσης

12:30 -13:30 **ΓΕΥΜΑ**

13:30 – 15:45

- Τέχνη και Τεχνική
- Τα έξτρα.....Το μπαλάκι.....
- Η αρχή της μεγαλύτερης εξουσίας.
- Βάλτε τα στην άκρη-
- Χειρισμός αδιεξόδων.
- Το καλό και το κακό παιδί.....
- Ποτέ την πρώτη προσφορά.
- Πιστεύεις, πιστεύουν πεισθήκαμε.
- Η απλότητα είναι χρυσός.
- Η αρχή του call girl.
- Η δύναμη της αποχώρησης και πολλές άλλες.



Κυπριακή Εταιρεία Ανάπτυξης
Διοίκησης Επιχειρήσεων



Προσοχή: Παρακαλώ να συμπληρωθεί και να αποσταλεί στον αριθμό Φαξ: 22 410 179

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΜΕ ΘΕΜΑ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ/ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ

Επωνυμία Επιχείρησης		
Αριθμό Μητρώου Κοιν. Ασφαλ.	Αριθμός Εργοδοτούμενων	Έτος Ίδρυσης
Κλάδος Οικονομικής Δραστηριότητας		Μικρομεσαία (ΜΜΕ) ή Μεγάλη (ΜΕΓ) Επιχείρηση

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ/ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ

Οδός και Αριθμός	Δήμος/Κοινότητα	Ταχ. Κώδικας
Τ.Θ.	Ταχ. Κώδικας	Επαρχία
Τηλέφωνα		Τέλεφαξ
Ηλεκτρονική Διεύθυνση		Ιστοσελίδα

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ/ΑΤΟΜΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

1	Όνοματεπώνυμο	Θέση	Ηλεκτρονική Διεύθυνση
2	Όνοματεπώνυμο	Θέση	Ηλεκτρονική Διεύθυνση

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

1	Όνοματεπώνυμο	Θέση	Αρ. Ταυτότητας
	Τηλ. Γραφείου	Κινητό Τηλ.	Έτη στην Εταιρεία
2	Όνοματεπώνυμο	Θέση	Αρ. Ταυτότητας
	Τηλ. Γραφείου	Κινητό Τηλ.	Έτη στην Εταιρεία
3	Όνοματεπώνυμο	Θέση	Αρ. Ταυτότητας
	Τηλ. Γραφείου	Κινητό Τηλ.	Έτη στην Εταιρεία